



FAKULTI SENI GUNAAN DAN KREATIF

**CABARAN DALAM MENGURUSKAN PROMOSI JUALAN DAN SUMBER
BAHAN MENTAH DI PERBADANAN KEMAJUAN KRAFTANGAN
MALAYSIA CAWANGAN PAHANG**

SHAI DATUL ATTHA BINTI ELMEE

Ijazah Sarjana Muda Seni Gunaan dengan Kepujian
(Pengurusan Seni)
2014

TAJUK

CABARAN DALAM MENGURUSKAN PROMOSI JUALAN DAN SUMBER BAHAN MENTAH DI PERBADANAN KEMAJUAN KRAFTANGAN MALAYSIA CAWANGAN PAHANG

NAMA

SH Aidatul Attma Binti Elmee

Projek ini merupakan salah satu keperluan untuk
Ijazah Sarjana Seni Gunaan dengan Kepujian
Pengurusan Seni

Fakulti Seni Gunaan dan Kreatif
UNIVERSITI MALAYSIA SARAWAK

2014

UNIVERSITI MALAYSIA SARAWAK

Grade: _____

Please tick (✓)

Final Year Project Report

☒

Masters

☐

PhD

☐

DECLARATION OF ORIGINAL WORK

This declaration is made on theday of.....2014.

Student's Declaration:

I **SH Aidatul Attma Binti Elmee, 32807, Faculty of Applied & Creative Arts**

(PLEASE INDICATE STUDENT'S NAME, MATRIC NO. AND FACULTY) hereby declare that the work

entitled **CABARAN DALAM MENGURUSKAN PROMOSI JUALAN DAN SUMBER BAHAN MENTAH DI**

PERBADANAN KEMAJUAN KRAFTANGAN MALAYSIA CAWANGAN PAHANG

-is my original work. I have not copied from any other students' work or from any other sources except where due reference or acknowledgement is made explicitly in the text, nor has any part been written for me by another person.

SH Aidatul Attma Elmee (32807)

Date submitted

Name of the student (Matric No)

I **Dr. Qistina Donna Lee Abdullah**----- (SUPERVISOR'S NAME) hereby certifies that the work

entitled **CABARAN DALAM MENGURUSKAN PROMOSI JUALAN DAN SUMBER BAHAN MENTAH DI**

PERBADANAN KEMAJUAN KRAFTANGAN MALAYSIA CAWANGAN PAHANG

-----was prepared by the above named student and was submitted to the FACULTY as a partial/fulfilment for the conferment of **BACHELOR OF APPLIED ARTS WITH HONOURS (ARTS MANAGEMENT)**

----- (PLEASE INDICATE THE DEGREE), and the aforementioned work, to be the best of my knowledge, is the student's who Received for examination.

by: _____

Date: _____

I declare that Project/Thesis is classified as (Please tick (√)):

☐ **CONFIDENTIAL** (Contains confidential information under the Official Secret Act 1972)*

☐ **RESTRICTED** (Contains restricted information as specified by the organisation where research was done)*

☒ **OPEN ACCESS**

Validation of Project/Thesis

I therefore duly affirmed with free consent and willingness declare that this said Project/Thesis shall be placed officially in the Centre for Academic Information Services with the abiding interest and rights as follows:

- This Project/Thesis is the sole legal property of Universiti Malaysia Sarawak (UNIMAS).
- The Centre for Academic Information Services has the lawful right to make copies for the purpose of academic and research only and not for other purpose.
- The Centre for Academic Information Services has the lawful right to digitalise the content for the Local Content Database.
- The Centre for Academic Information Services has the lawful right to make copies of the Project/Thesis for academic exchange between Higher Learning Institute.
- No dispute or any claim shall arise from the student itself neither third party on this Project/Thesis once it becomes the sole property of UNIMAS.
- This Project/Thesis or any material, data and information related to it shall not be distributed, published or disclosed to any party by the student except with UNIMAS permission.

Student signature _____
(June 2014)

Supervisor signature: _____
(June 2014)

Current Address:

129, JALAN BERLIAN FELDA TROLAK TIMUR, 35700 TROLAK, PERAK

Notes: * If the Project/Thesis is **CONFIDENTIAL** or **RESTRICTED**, please attach together as annexure a letter from the organisation with the period and reasons of confidentiality and restriction.

[The instrument is duly prepared by The Centre for Academic Information Services]

PENGAKUAN

Projek yang bertajuk '**CABARAN DALAM MENGURUSKAN PROMOSI JUALAN DAN SUMBER BAHAN MENTAH DI PERBADANAN KEMAJUAN KRAFTANGAN MALAYSIA CAWANGAN PAHANG**' telah disediakan oleh **SH Aidatul Attma Binti Elmee** dan telah diserahkan kepada Fakulti Seni Gunaan dan Kreatif sebagai memenuhi syarat untuk Ijazah Sarjana Muda Seni Gunaan dengan Kepujian Pengurusan Seni.

Diterima untuk diperiksa oleh :

.....

Dr. Qistina Donna Lee Abdullah

Tarikh :

PENGAKUAN

Saya mengaku bahawa tiada bahagian daripada penyelidikan dalam disertasi ini telah digunakan sebagai bahan sokongan untuk sesuatu ijazah atau kelulusan sama ada kepada universiti ini atau institut pengajian tinggi yang lain.

.....

SHAI DATUL ATTMA BINTI ELMEE

No. Matrik : 32807

PENGHARGAAN

Bersyukur saya ke hadrat ilahi dengan limpah kurniaNya dapat juga saya menyiapkan penyelidikan tahun akhir sebagai memenuhi syarat Ijazah Sarjana Muda Fakulti Seni Gunaan dan Kreatif (Pengurusan Seni).

Terlebih dahulu saya ingin mengucapkan setinggi-tinggi penghargaan dan ribuan terima kasih kepada dua ibu bapa yang banyak memberikan dorongan dalam menyiapkan penyelidikan ini. Terima kasih juga diucapkan kepada pensyarah yang banyak memberikan tunjuk ajar kepada saya terutamanya Dr. Qistina Donna Lee Abdullah.

Tidak lupa juga terima kasih kepada rakan-rakan seperjuangan saya iaitu Faezah, Hasnika, Fauziah dan Muhd Izzat yang telah banyak memberikan dorongan, sokongan kepada saya dalam menjayakan penyelidikan ini. Didalam menyiapkan tugas ini, terima kasih saya tujukan kepada organisasi kraftangan iaitu PKKMM cawangan Pahang dan Pusat Inkubator Kraf Temerloh yang banyak memberikan maklumat dan kerjasama yang baik. Segala maklumat dan tunjuk ajar yang diberikan merupakan satu ilmu baru yang saya telah pelajari didalam memartabatkan industri kraftangan negara kita.

Justeru itu, atas kejayaan ini saya berharap agar penyelidikan ini menjadi satu rujukan yang berguna kepada pelajar yang akan datang dalam menimba ilmu yang lebih mendalam mengenai hasil kraftangan di negara kita.

ABSTRAK

Kajian ini mengkaji mengenai cabaran yang dihadapi oleh cawangan PKKMM Pahang dalam menguruskan promosi jualan dan sumber bahan-bahan mentah. Terdapat beberapa halangan-halangan seperti kurangnya penjualan kraftangan dan sumber bahan mentah. Objektif kajian ini adalah untuk mengenalpasti strategi untuk promosi jualan dan sumber-sumber bahan mentah yang berkualiti tinggi. Kaedah penyelidikan ini memberi tumpuan kepada pendekatan kualitatif. Hasil dapatan kajian ini, pengkaji menyediakan beberapa cadangan kepada organisasi dari segi pengurusan strategik untuk melaksanakan promosi jualan dan sumber-sumber bahan mentah.

ABSTRACT

This study examined the challenges faced by PKKM Pahang branch in managing sales promotions and raw materials. There are several obstacles such as lack of sales handicraft and source of raw material. The objectives of this research is to identify strategies for sales promotions and sources of high quality raw materials. The method of the research is focusses on the qualitative apporoach. The results of this study, will provide few recommendations for the organizations in terms of the strategic management to implement a sales promotions and sources of raw materials.

ISI KANDUNGAN

	Muka surat
Halaman Tajuk	i
Pengakuan	iv
Penghargaan	vi
Abstrak	vii
<i>Abstract</i>	viii

BAB 1 PENDAHULUAN

1.0	Pengenalan	1
1.1	Definisi Terma	2
1.1.1	Definisi cabaran	2
1.1.2	Definisi pengurusan	3
1.1.3	Definisi promosi	3
1.1.4	Definisi sumber bahan mentah	3
1.1.5	Definisi kraftangan	3
1.2	Permasalahan kajian	4
1.3	Persoalan kajian	5
1.4	Objektif kajian	6
1.5	Skop kajian	7

1.6 Kepentingan kajian	8
1.6.1 Kepentingan kepada negara	8
1.6.2 Kepentingan kepada masyarakat	9
1.6.3 Kepentingan kepada organisasi	9
1.7 Metodologi kajian	10
1.8 Limitasi kajian	11
1.9 Kesimpulan	12

Bab 2 SOROTAN KESUSASTERAAN

2.0 Pengenalan	13
2.1 Pengurusan strategik	14
2.2 Pemasaran	14
2.3 Pengurusan promosi jualan	15
2.3.1 Aktiviti promosi jualan	16
2.4 Objektif promosi jualan	16
2.4.1 Jualan promosi untuk jualan berkuat kuasa	16
2.4.2 Jualan kepada orang tengah	16
2.4.3 Jualan promosi kepada pengguna	17
2.5 Promosi campuran	18
2.6 Sumber bahan mentah	18
2.6.1 Pengenalan ukiran kayu	19
2.6.2 Jenis-jenis kayu dan ukiran	19

2.6.3 Ancaman kepada sumber bahan mentah	20
2.6.4 Jenis-jenis rotan	20
2.7 Kesimpulan	21

BAB 3 METODOLOGI KAJIAN

3.0 Pengenalan	22
3.1 Lokasi kajian	23
3.2 Sumber data	24
3.2.1 Data primer	24
3.2.2 Data sekunder	25
3.3 Populasi	26
3.4 Persampelan	27
3.5 Instrumen kajian	27
3.6 Limitasi kajian	29
3.7 Kesimpulan	30

BAB 4 ANALISA DAN DAPATAN KAJIAN

4.0 Pengenalan	31
4.1 Dapatan kajian	33
4.2 Latar belakang responden	32
4.3 Penjualan kraftangan	33
4.3.1 Penjualan kraftangan di PKKMM cawangan Pahang	33
4.3.2 Penjualan ketika promosi	34

4.4 Faktor-faktor penjualan kraftangan kurang memberangsangkan	34
4.4.1 Kekurangan tempahan	34
4.4.2 Persaingan	35
4.4.3 Sumber bahan mentah yang terhad	36
4.4.4 Ancaman daripada kraftangan plastik atau tiruan	36
4.5 Promosi yang dilaksanakan oleh PKKMM cawangan Pahang	37
4.5.1 Kekerapan promosi	37
4.5.2 Cara promosi itu dilaksanakan	37
4.5.3 Medium yang digunakan	38
4.5.4 Keberkesanan medium promosi	39
4.6 Strategi promosi dan jualan	38
4.6.1 Promosi bertema	39
4.6.2 Penghasilan reka bentuk baru	40
4.7 Pengurusan sumber bahan mentah	41
4.8 Sumber bahan mentah diperolehi	41
4.9 Faktor kesukaran memperolehi sumber bahan mentah	42
4.9.1 Tidak dipasarkan secara meluas	43
4.9.2 Kekurangan kuantiti sumber bahan mentah	43
4.9.3 Pemprosesan dan sumber bahan mentah diperolehi amat	44
rumit	
4.10 Kos	45

4.11 Mengenalpasti sumber bahan mentah yang bermutu	45
4.11.1 Jenis-jenis sumber bahan mentah yang berkualiti	45
4.11.2 Jenis-jenis kayu yang berkualiti tinggi	46
4.11.3 Jenis-jenis rotan yang berkualiti tinggi	46
4.11.4 Cara memilih sumber bahan mentah yang bermutu	47
4.12 Keistimewaan dan ketahanan sumber bahan mentah asli	47
4.13 Kesimpulan	49

BAB 5 CADANGAN DAN RUMUSAN KAJIAN

5.0 Pengenalan	50
5.1 Perbincangan	50
5.1.1 Mengenalpasti strategi promosi jualan yang berkesan untuk meningkatkan jualan	51
5.1.2 Mengenalpasti sumber bahan mentah yang bermutu dalam menghasilkan produk kraftangan yang berkualiti	53
5.2 Rumusan	56
5.3 Cadangan	58
5.3.1 Cadangan kepelbagaian promosi bertema dan produk kraf	58
5.3.2 Program penyelidikan kraf, bengkel dan makmal	59
5.3.3 Bantuan mesin kepada usahawan	61

5.4 Kesimpulan	61
Rujukan	63
Lampiran	65

SENARAI JADUAL

Perkara	Muka Surat
Jadual 1.1: Menunjukkan permasalahan, persoalan dan objektif kajian secara ringkas	7

SENARAI RAJAH

Perkara	Muka Surat
Rajah 2.1 : Model Pemasaran	14
Rajah 2.2 : Promosi campuran	16

SENARAI SINGKATAN

PKKM	Perbadanan Kemajuan Kraftangan Malaysia
PTPTN	Perbadanan Tabung Pendidikan Tinggi Nasional
RTM	Radio Televisyen Malaysia
KPKK	Kementerian Penerangan dan Kebudayaan
R&D	<i>Research and Development</i>

BAB 1

PENDAHULUAN

1.0 PENGENALAN

Perbadanan Kemajuan Kraftangan Malaysia cawangan Pahang ini mula beroperasi pada tahun 1976 di sebuah bengkel sementara di Batu 3, Jalan Temerloh-Mentakab. Kemudian pada tahun 1979 ianya berpindah ke Lot 11, Kawasan Perindustrian Songsang, Temerloh. Luas kawasan ini sekitar 3.25 ekar. Bangunan ini dibina merangkumi Bangunan Pejabat, Bengkel Gunasama dan Bengkel Kerja.

Pada tahun 1999, sebuah Kompleks Kraftangan Kuantan telah disiapkan. Pada mulanya kedua-dua tempat ini mempunyai pengurusan yang tersendiri namun pada tahun 2002 pengurusan ini telah disatukan. Kraftangan Malaysia telah mengaraskan kraf tenun bersama kraf kayu sebagai bidang kraf yang perlu difokuskan pembangunannya di negeri Pahang. Antara hasil kraftangan yang mendapat perhatian ramai dan pelancong asing adalah ukiran kayu dan kain tenun Pahang. Produk kraftangan yang dihasilkan merangkumi kraftangan seni ukiran kayu, kain tenun Pahang dan sebagainya. Dibawah organisasi PKKM cawangan Pahang, terdapat dua buah organisasi yang lain iaitu Pusat Inkubator Kraf Temerloh dan Institusi Kemahiran Tenun DiRaja Pahang.

Matlamat utama Perbadanan Kemajuan Kraftangan Malaysia cawangan Pahang adalah memelihara hasil kraf tempatan negara kita manakala visi dan objektif tertentu adalah menggiatkan perusahaan mikro dan kecil sebagai salah satu cara yang menguntungkan kehidupan, dan untuk meningkatkan aktiviti kraf untuk menjadi industri. Industri hasil kraf tempatan terbahagi kepada lapan sektor industri kreatif iaitu batik, seramik, kayu ukiran, serat berasaskan hutan, *pewter*, songket, perak, kristal, dan kulit.

Umumnya, proses pembuatan hasil kraf dilakukan pada setiap hari dan jumlah penghasilannya mengikut kuantiti yang ditempah oleh orang ramai mahupun untuk jualan. Namun begitu, hasil kraf ini kurang mendapat perhatian pada hari biasa berbanding hari perayaan. Penjualan pada hari biasa dilihat kurang mendapat sambutan. Sebagaimana yang diketahui, produk kraf yang dihasilkan amat bermutu dan tahan lama. Maka kraf tersebut boleh digunakan dalam jangka masa yang agak panjang. Selain itu, produk kraf tempatan

mendapat ancaman dari negara luar iaitu produk kraf dari China, Indonesia dan Thailand. Permasalahan ini merupakan salah satu ancaman mahupun persaingan yang kuat kepada produk kraf tempatan. Bukan sahaja dari segi harga yang murah tetapi produk tersebut seakan sama dengan hasil kraf tempatan yang asli.

Usaha mempromosikan hasil kraf juga bergantung kepada jadual dan musim. Contohnya, pada musim Tahun Melawat Malaysia. Pelancong dari luar negara mahupun dalam negara datang berkunjung dan organisasi PKKMM mengambil kesempatan melaksanakan promosi produk kraftangan. Promosi yang dilaksanakan bagi meningkatkan jualan dan memperkenalkan hasil kraf Malaysia khususnya di negeri Pahang yang kaya dengan keunikannya yang tersendiri. Contoh program promosi yang dilaksanakan oleh PKKMM dengan kerjasama PKKMM dari setiap cawangan adalah Promosi Kraf Malaysia yang dilaksanakan sekitar bulan Oktober.

Sepertimana yang diketahui, penghasilan kraf yang bermutu memerlukan sumber bahan mentah yang berkualiti tinggi. Kekangan mendapatkan sumber bahan mentah yang asli sukar bagi menghasilkan kraftangan yang berkualiti tinggi. Namun, sekiranya hal ini berterusan kraftangan negara kita akan hilang keasliannya. Produk kraftangan yang berkualiti seharusnya dihasilkan dengan bahan yang bermutu tinggi. Maka dengan ini, permasalahan tersebut harus dibendung dengan segera agar segala masalah ini dapat diatasi dalam memartabatkan industri kraftangan kita dimata dunia.

1.1 DEFINISI TERMA

1.1.1 Definisi Cabaran

Menurut Kamus Dewan Bahasa dan Pustaka (1999), cabaran diertikan sebagai perihal mencabar iaitu mempersoalkan atau mempertikaikan. Cabaran juga bermaksud ajakan (untuk berlawan) dan sesuatu unsur yang mencabar, menguji kemampuan dan ketabahan seseorang atau sesuatu organisasi dan sebagainya.

1.1.2 Definisi Pengurusan

Menurut Blaine Halvorson didalam buku *Management* (A Hitt. Micheal., Stewart Black. J., dan W. Porter. Lynam, 2009) mendefinisikan pengurusan atau mengurus adalah satu aktiviti atau sesuatu proses. Lebih khas lagi, pengurusan adalah proses pemasangan yang menggunakan set sumber dengan cara matlamat yang diarahkan untuk mencapai tugas-tugas dalam persekitaran sesebuah organisasi.

1.1. 3 Definisi Promosi

Menurut A. Shimp (2003) didalam buku Periklanan Promosi Komunikasi Pemasaran Terpadu, promosi didefinisikan sebagai aktiviti-aktiviti yang berbaur pemasaran yang berkait rapat dengan mengaplikasikan 4 set keputusan yang saling berkait rapat iaitu *price*, *place (distribution)*, *product* dan *promotion*. '4p' ini digunakan dalam mendeskripsikan komunikasi dengan pelanggan mahupun calon pelanggan sebagai alat untuk berkomunikasi.

1.1.4 Definisi Sumber Bahan Mentah

Menurut Utoyo (2003) didalam buku Geografi Membuka Cakrawala Dunia, sumber bahan mentah atau bahan mentah didefinisikan sebagai bahan baku atau bahan asli yang mengalami pemprosesan pada peringkat yang seterusnya. Bahan mentah juga dimaksudkan dengan bahan yang menjadi setengah atau barang yang digunakan untuk tinggi kegunaanya.

1.1.5 Definisi Kraftangan

Menurut Ismail (2007) didalam buku tulisannya Hasil Kraf, mendefinisikan kraftangan merupakan kerja penghasilan peralatan berguna atau hiasan dengan menggunakan tangan sepenuhnya atau perkakas ringkas sahaja. Pertukangan kraftangan seharusnya dikerjakan secara perseorangan atau kecil-kecilan. Hasil kraftangan membawa kepentingan kepada kebudayaan atau keagamaan.

1.2 PERMASALAHAN KAJIAN

Berdasarkan kajian yang dilaksanakan, permasalahan kajian yang dikenalpasti adalah penjualan hasil kraftangan kurang memberangsangkan. Menurut responden Encik Rosli yang merupakan salah seorang pegawai di bahagian Unit Rekaan di Pusat Inkubator Kraf Temerloh menyatakan, tempahan hasil kraftangan kurang memberangsangkan. Hal ini kerana, kekangan mendapatkan sumber bahan mentah yang bermutu bagi menghasilkan produk kraf yang berkualiti tinggi. Kekangan tersebut bukan sahaja menjadikan penjualan produk kraf kurang memberangsangkan malah menyekat penghasilannya secara tidak langsung.

Selain itu, permasalahan penjualan hasil kraftangan ini disebabkan kurangnya penyampaian atau hebahan yang efektif mengenai produk kraf tempatan. Promosi yang dijalankan kurang memberi kesan kepada pengguna mahupun pelancong. Penyampaian maklumat daripada media massa, laman sesawang, *banner* dan sebagainya tidak dijalankan secara meluas. Penyampaian maklumat yang kurang efektif ini sedikit sebanyak memberi kesan kepada hasil jualan produk kraf tempatan.

Selain daripada itu, ancaman produk kraf tiruan daripada negara luar merupakan salah satu faktor yang kraftangan tempatan kurang mendapat sambutan. Selain itu, produk dari China sebagai contoh adalah hampir sama dengan barangan keluaran negara kita, malah pengeluarannya begitu banyak dijual dengan harga murah. Masyarakat dan peminat kraftangan harus sedar langkah mempromosi tidak akan berjaya tanpa sokongan sepenuhnya, terutama dalam memupuk membeli barangan buatan Malaysia. Permasalahan dari segi pemasaran produk juga amatlah penting dalam mengambil kira kepuasan pelanggan.

Menurut Encik Rosli lagi, permasalahan yang seterusnya adalah kesukaran dalam mendapatkan sumber bahan mentah yang bermutu bagi menghasilkan produk kraf tempatan yang berkualiti tinggi. Sumber bahan mentah seperti sesetengah jenis kayu, rotan mahupun mengkuang sukar untuk diperolehi kerana sumber tersebut merupakan sumber bahan mentah yang terhad dan terkawal. Selain daripada itu, kos bagi sumber bahan mentah agak mahal. Permasalahan ini menyebabkan penghasilan produk mengalami gangguan dalam proses menghasilkan produk kraf yang berkualiti tinggi.

Maka, berdasarkan permasalahan yang dikenalpasti ini, pengkaji akan mengupas dengan lebih mendalam mengenai permasalahan ini untuk dijadikan kajian. Kajian ini lebih tertumpu kepada promosi jualan dan sumber bahan mentah dalam memartabatkan produk kraf tempatan.

1.3 PERSOALAN KAJIAN

Persoalan kajian ini menjelaskan lagi mengenai dengan permasalahan iaitu faktor-faktor mahupun penyebab kepada permasalahan kajian. Secara ringkas persoalan kajian ini mengupas mengenai persoalan kajian yang ingin dikaji oleh pengkaji dengan lebih jelas. Persoalan ini membantu pengkaji menfokuskan kepada punca mahupun penyebab kepada kelemahan yang dihadapi oleh organisasi tersebut.

Persoalan yang pertama adalah apakah faktor yang menyebabkan penjualan hasil kraftangan kurang memberangsangkan? Pengkaji akan mengupas dan membuat kajian mengenai apakah faktor, punca mahupun penyebab produk kraftangan kurang mendapat sambutan. Pengkaji akan menilai dan mengetahui dengan lebih mendalam mengenai bagaimana strategi promosi dilaksanakan oleh organisasi tersebut dalam menyelesaikan permasalahan jualan ini. Selain itu, faktor luaran dan dalaman mengenai promosi jualan harus diambil kira oleh pengkaji.

Persoalan yang kedua adalah apakah faktor yang menyebabkan kesukaran untuk mendapatkan sumber bahan mentah yang bermutu? Pengkaji akan mengkaji kesukaran ataupun halangan dalam mendapatkan sumber bahan mentah. Selain daripada itu, pengkaji akan mengkaji mengenai jenis-jenis, cara memilih dan keistimewaan sesuatu sumber bahan mentah tersebut.